



For Immediate Release

Hasbro Reports Fourth Quarter and Full Year 2025 Financial Results

*Playing to Win Drives Revenue, Profit and Earnings Growth for the Full Year
Company Issues 2026 Guidance and Declares Dividend
Announces \$1 Billion Share Repurchase Program*

Pawtucket, R.I., February 10, 2026 -- Hasbro, Inc. (NASDAQ: HAS), a leading games, IP, and toy company, today reported financial results for the fourth quarter and full year 2025.

"I am proud of the results our team delivered in 2025 and the success of our Playing to Win strategy," said Chris Cocks, Chief Executive Officer of Hasbro. "We returned the company to growth, engaged one billion fans, secured new partnerships, and made progress in our evolution into a digital-first play and IP company. We expect that momentum to carry into 2026."

"2025 reflected strong operational execution, driven by progress on our transformation and cost savings initiatives. Wizards was a standout, anchored by record MAGIC revenue," said Gina Goetter, Chief Financial Officer and Chief Operating Officer of Hasbro. "Looking ahead, we will continue to balance investment in the business with shareholder returns, including through a \$1.0 billion share repurchase program."

Full Year 2025 Highlights

- Full year Hasbro revenue increased 14% driven by record 45% growth in the Wizards of the Coast and Digital Gaming segment. Consumer Products declined 4% and Entertainment was down 4%.
- MAGIC: THE GATHERING finished its strongest year ever, up 59% vs. PY with a successful Q4 *Avatar: The Last Airbender* set and ongoing strength in backlist and Secret Lair.
- Operating profit of \$11 million and operating margin of 0.2% reflects the second quarter 2025 non-cash goodwill impairment.
- Adjusted operating profit of \$1,140 million (+36% vs. PY) and adjusted operating margin of 24.2% (+3.9 points vs. PY), driven by favorable business mix and benefits from cost transformation efforts.
- Reported net loss of \$2.30 per share; adjusted net earnings of \$5.54 per diluted share.
- Returned \$393 million to shareholders via dividends.
- EBITDA of \$197 million and Adjusted EBITDA of \$1.36 billion, ahead of guidance.
- Spent \$225 million on debt reduction through the combination of bond repurchases and prefunding maturities, achieving debt targets ahead of schedule.
- Operating cash flow of \$893 million vs. \$847 million in the prior year driven by improved profitability.

Full Year 2025 Segment Details

Wizards of the Coast and Digital Gaming Segment

- Revenue grew 45% driven by standout performance in MAGIC: THE GATHERING and growth in licensed digital gaming.
- MAGIC: THE GATHERING revenues increased 59% powered by Universes Beyond sets, backlist and Secret Lair.
- Digital and Licensed Gaming increased 6% with Monopoly Go! contributing \$168 million for the full year 2025.
- Operating profit of \$1,007 million increased 59%, with a 46.0% operating margin highlighting the over-performance and favorable business mix.

Consumer Products Segment

- Revenue decreased 4%, which was better than expected, as shifts in retail order timing impacted full year results.
- Highlights include growth in PEPPA PIG, HASBRO GAMING, TRANSFORMERS, Marvel and Beyblade.
- Operating loss of \$943 million includes a second quarter 2025 non-cash goodwill impairment.
- Adjusted operating profit of \$113 million, down 26% versus last year behind lower revenues and tariff costs.

Entertainment Segment

- Revenue decline of 4% driven by lower digital and ad revenues.
- Operating margin of 0.5%; adjusted operating margin of 51.4% down versus PY due to lower revenues.

See the financial tables accompanying the press release for a reconciliation of GAAP to non-GAAP financial measures.

Fourth Quarter 2025 Highlights

- Hasbro revenues increased 31% vs. PY, with growth in Wizards and Digital Gaming (+86%) and Consumer Products (+7%) partially offset by a decline in Entertainment (-5%).
- Operating profit of \$298 million (+\$238 million vs. PY) with an operating margin of 20.6%.
- Adjusted operating profit was \$315 million (+\$202 million vs. PY) with an operating margin of 21.8%, an approximate 12-point improvement versus last year.
- Net earnings of \$1.41 per diluted share; adjusted net earnings of \$1.51 per diluted share benefiting from favorable business mix and improved profitability.

2026 Company Outlook

For the full year, the Company expects:

- Total Hasbro revenue up 3%-5% in constant currency.
- Adjusted operating margin of 24%-25%.
- Adjusted EBITDA of \$1.40 billion to \$1.45 billion.

2026 Capital Allocation priorities:

- Invest in core business.
- Return cash to shareholders through dividends and share repurchases. The Board of Directors authorized a new share repurchase program of up to \$1.0 billion, replacing the Company's prior 2018 authorization.
- Continue to pay down debt.

Dividend Announcement

The Board of Directors has declared a quarterly cash dividend of \$0.70 per common share payable on March 4, 2026, to shareholders of record at the close of business on February 18, 2026.

Conference Call Webcast

Hasbro will webcast its fourth quarter and full year 2025 earnings conference call at 8:30 a.m. Eastern Time today. To listen to the live webcast and access the accompanying presentation slides, please go to <https://investor.hasbro.com>. The replay of the call will be available on Hasbro's website approximately 2 hours following completion of the call.

About Hasbro

Hasbro is a leading games, IP and toy company whose mission is to create joy and community through the magic of play. With 165 years of expertise, Hasbro delivers groundbreaking play experiences and reaches more than 1 billion fans annually around the world, through physical and digital games, video games, toys, licensed consumer products, location-based entertainment, film, TV and more.

Through its franchise-first approach, Hasbro unlocks value from both new and legacy IP, including MAGIC: THE GATHERING, DUNGEONS & DRAGONS, MONOPOLY, HASBRO GAMES, NERF, TRANSFORMERS, PLAY-DOH and PEPPA PIG, as well as premier partner brands. Powered by its portfolio of thousands of iconic marks and a diversified network of partners and subsidiary studios, Hasbro brings fans together wherever they are, from tabletop to screen.

For more than a decade, Hasbro has been consistently recognized for its corporate citizenship, including being named one of the 100 Best Corporate Citizens by 3BL Media, a 2025 JUST Capital Industry Leader, one of the 50 Most Community-Minded Companies in the U.S. by the Civic 50, and a Brand that Matters by Fast Company. For more information, visit <https://corporate.hasbro.com> or @Hasbro on LinkedIn.

Forward Looking Statement Safe Harbor

Certain statements in this press release contain “forward-looking statements” within the meaning of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995. These statements, which may be identified by the use of forward-looking words or phrases, include statements relating to: our business strategies and plans; products, gaming and entertainment; anticipated cost savings; expected debt repayments and share repurchases; expected impact of tariffs; anticipated benefits and potential impact of moving our Rhode Island operations to Boston, Massachusetts; expected impact of newly issued accounting pronouncements; financial targets; and expectations for our future performance. Our actual actions or results may differ materially from those expected or anticipated in the forward-looking statements due to both known and unknown risks and uncertainties.

Factors that might cause such a difference include, but are not limited to:

- our ability to successfully implement and execute on our *Playing to Win* business strategy;
- our ability to successfully compete in the play industry and further develop our digital gaming, licensing and consumer products businesses and partnerships;
- risks associated with the imposition, threat, or uncertainty of tariffs, including the impact of reciprocal or retaliatory tariffs, in markets in which we operate which could increase our product costs and other costs of doing business, result in higher prices of our products, impact consumer spending, lower our revenues, result in delays or reductions in purchases from our customers, result in goodwill impairments, reduce earnings and otherwise have an adverse impact on our business;
- risks associated with international operations, such as: the imposition or threat of tariffs; conflict in territories in which we operate or which affect areas in which we operate; currency conversion; currency fluctuations; quotas; shipping delays or difficulties; border adjustment taxes or other protectionist measures; and other challenges in the territories in which we operate;
- risks related to political, economic and public health conditions or regulatory changes in the markets in which we and our customers, partners, licensees, suppliers and manufacturers operate, such as inflation, fluctuating interest rates, tariffs, higher commodity prices, labor strikes, labor costs or transportation costs, or outbreaks of illness or disease, the occurrence of which could create work slowdowns, delays or shortages in production or shipment of products, increases in costs, reduced purchasing power or less discretionary income, or losses and delays in revenue and earnings;
- uncertain and unpredictable global and regional economic conditions impacting one or more of the markets in which we sell products, which can negatively impact our customers and consumers, result in lower employment levels, consumer disposable income, retailer inventories and spending, including lower spending on purchases of our products;
- our ability to transform our business and capabilities to address the changing global consumer landscape, including evolving demographics for our products and advancements in emerging technologies, such as the integration of artificial intelligence into our product development, marketing strategies, and consumer engagement, and the associated risks such as competition, ethical concerns, evolving regulatory standards, implementation challenges, and third-party dependencies on such technologies;
- our ability to design, develop, manufacture, and ship products on a timely, cost-effective and profitable basis;

- the concentration of our customers, potentially increasing the negative impact to our business of difficulties experienced by any of our customers or changes in their purchasing or selling patterns;
- our dependence on third-party relationships, including with third-party partners, manufacturers, distributors, studios, content producers, licensors, licensees, and outsourcers, which creates reliance on others and loss of control;
- risks relating to the concentration of manufacturing for many of our products in the People's Republic of China, which include the risks associated with increased tariffs imposed on trade between China and the U.S., and our ability to successfully diversify sourcing of our products to reduce reliance on sources of supply in China;
- the success of our key partner brands, including the ability to secure, maintain and extend agreements with our key partners or the risk of delays, increased costs or difficulties associated with any of our or our partners' planned digital applications or media initiatives;
- our ability to attract and retain talented and diverse employees;
- our business could be adversely affected by challenges and disruptions arising from the loss of skills, knowledge or expertise, and from uncertainty regarding the continued employment of key personnel, particularly as a result of recent workforce reductions and the planned relocation of our Rhode Island operations to Boston, Massachusetts;
- our ability to realize the benefits of cost-savings and efficiency and/or revenue and operating profit enhancing initiatives;
- risks relating to the impairment and/or write-offs related to businesses, products and/or content we acquire and/or produce;
- the risk that acquisitions, dispositions and other investments we complete may not provide us with the benefits we expect, or the realization of such benefits may be significantly delayed or reduced;
- our ability to protect our assets and intellectual property, including as a result of infringement, theft, misappropriation, cyber-attacks or other acts compromising the integrity of our assets or intellectual property;
- fluctuations in our business due to seasonality;
- the risk of product recalls or product liability suits and costs associated with product safety regulations;
- the impact of litigation or arbitration decisions or settlement actions;
- the bankruptcy or other lack of success of one or more of our significant retailers, licensees and other partners; and
- other risks and uncertainties as may be detailed in our public announcements and U.S. Securities and Exchange Commission ("SEC") filings.

The statements contained herein are based on our current beliefs and expectations. We undertake no obligation to make any revisions to the forward-looking statements contained in this press release or to update them to reflect events or circumstances occurring after the date of this press release.

Non-GAAP Financial Measures

The financial tables accompanying this press release include non-GAAP financial measures as defined under SEC rules, specifically Adjusted operating profit, Adjusted operating margin, Adjusted net earnings and Adjusted net earnings per diluted share, which exclude, where applicable, acquired intangible amortization, strategic transformation initiatives, restructuring and severance costs, loss on disposal of business, eOne Film and TV business divestiture related costs, and non-cash goodwill impairment charges, and Net loss on Discovery Investment. Also included in this press release are the non-GAAP financial measures of EBITDA and Adjusted EBITDA. EBITDA represents net earnings attributable to

Hasbro, Inc. excluding interest expense, income tax expense, net earnings attributable to noncontrolling interests, depreciation and amortization of intangibles. Adjusted EBITDA also excludes strategic transformation initiatives, restructuring and severance costs, loss on disposal of business, eOne Film and TV business divestiture related costs, non-cash goodwill impairment charges, Net loss on Discovery Investment and the impact of stock compensation. As required by SEC rules, we have provided reconciliations on the attached schedules of these measures to the most directly comparable GAAP measure. Management believes that Adjusted net earnings, Adjusted net earnings per diluted share, Adjusted operating profit and Adjusted operating margin provide investors with an understanding of the underlying performance of our business absent unusual events. Management believes that EBITDA and Adjusted EBITDA are appropriate measures for evaluating the operating performance of our business because they reflect the resources available for strategic opportunities including, among others, to invest in the business, strengthen the balance sheet and make strategic acquisitions. The Company is not able to reconcile its forward-looking non-GAAP adjusted operating margin and adjusted EBITDA measures because the Company cannot predict with certainty the timing and amounts of discrete items such as charges associated with its cost-savings program, which could impact GAAP results. Constant currency is also a non-GAAP financial measure. The impact of changes in foreign currency exchange rates used to translate the consolidated statements of operations is quantified by translating the current or future period revenues at the prior period exchange rates and comparing this amount to the prior period reported revenues. The Company believes that the presentation of the impact of changes in exchange rates, which are beyond the Company's control, is helpful to an investor's understanding of the performance of the underlying business. These non-GAAP measures should be considered in addition to, not as a substitute for, or superior to, net earnings or other measures of financial performance prepared in accordance with GAAP as more fully discussed in our consolidated financial statements and filings with the SEC. As used herein, "GAAP" refers to accounting principles generally accepted in the United States of America.

HAS-E

Investors: Fred Wightman | Hasbro, Inc. | hasbro_investor_relations@hasbro.com

Media: Abby Hodes | Hasbro, Inc. | communications@hasbro.com

###

(Tables Attached)

Pour diffusion immédiate

Hasbro annonce ses résultats financiers du quatrième trimestre et de l'exercice 2025

La stratégie « Playing to Win » stimule la croissance du chiffre d'affaires, des bénéfices et du résultat par action sur l'ensemble de l'exercice

La société publie ses perspectives financières pour 2026 et déclare un dividende

Annonce d'un programme de rachat d'actions de 1 milliard de dollars

Pawtucket (Rhode Island), le 10 février 2026 — Hasbro, Inc. (NASDAQ : HAS), leader mondial dans les domaines du jeu, de la propriété intellectuelle et du jouet, a annoncé aujourd'hui ses résultats financiers pour le quatrième trimestre et l'exercice clos en 2025.

« Je suis fier des résultats obtenus par nos équipes en 2025 et du succès de notre stratégie Playing to Win, a déclaré Chris Cocks, président-directeur général de Hasbro. Nous avons renoué avec la croissance, mobilisé un milliard de fans, conclu de nouveaux partenariats et réalisé des avancées significatives dans notre transformation en une entreprise axée sur le numérique d'abord et les propriétés intellectuelles. Nous prévoyons que cet élan se poursuivra en 2026. »

« L'exercice 2025 a été marqué par une solide exécution opérationnelle, portée par les progrès réalisés dans le cadre de notre transformation et de nos initiatives de réduction des coûts. Wizards s'est particulièrement démarquée, soutenue par des revenus records pour MAGIC », a déclaré Gina Goetter, chef de la direction financière et chef de l'exploitation de Hasbro. Elle ajoute : « Pour l'avenir, nous continuerons d'équilibrer les investissements dans l'entreprise et les rendements pour les actionnaires, notamment au moyen d'un programme de rachat d'actions de 1,0 milliard de dollars. »

Faits saillants de l'exercice 2025

- Les revenus annuels de Hasbro ont augmenté de 14 %, stimulés par une croissance record de 45 % du segment Wizards of the Coast et jeux numériques. Le secteur des produits de consommation a reculé de 4 %, tandis que le secteur du divertissement a enregistré une baisse de 4 %.
- MAGIC: THE GATHERING a enregistré son exercice le plus solide à ce jour, en hausse de 59 % par rapport à l'exercice précédent, grâce au succès de l'extension *Avatar: The Last Airbender* au quatrième trimestre, ainsi qu'à la vigueur soutenue du fonds de catalogue et de Secret Lair.
- Le résultat opérationnel de 11 millions de dollars et la marge opérationnelle de 0,2 % tiennent compte de la dépréciation hors trésorerie du goodwill comptabilisée au deuxième trimestre de 2025.
- Le résultat opérationnel ajusté s'est établi à 1 140 millions de dollars (+36 % par rapport à l'exercice précédent) et la marge opérationnelle ajustée à 24,2 % (+3,9 points par rapport à l'exercice précédent), soutenus par une composition d'activités favorable et par les retombées positives des initiatives de transformation des coûts.
- La société a déclaré une perte nette de 2,30 \$ par action; le résultat net ajusté s'est élevé à 5,54 \$ par action diluée.
- La société a retourné 393 millions de dollars aux actionnaires sous forme de dividendes.
- L'EBITDA s'est établi à 197 millions de dollars et l'EBITDA ajusté à 1,36 milliard de dollars, dépassant les prévisions.
- La société a consacré 225 millions de dollars à la réduction de la dette, grâce à une combinaison de rachats d'obligations et de préfinancement des échéances, atteignant ainsi ses objectifs d'endettement avant l'échéance prévue.
- Les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation se sont élevés à 893 millions de dollars, comparativement à 847 millions de dollars l'exercice précédent, en raison de l'amélioration de la rentabilité.

Détails par segment – Exercice 2025

Segment Wizards of the Coast et jeux numériques (Digital Gaming)

- Les revenus ont progressé de 45 %, portés par la performance remarquable de MAGIC: THE GATHERING et par la croissance des jeux numériques sous licence.
- Les revenus de MAGIC: THE GATHERING ont augmenté de 59 %, stimulés par les extensions Universes Beyond, le fonds de catalogue et Secret Lair.
- Les activités de jeux numériques et sous licence ont progressé de 6 %, Monopoly Go! ayant contribué à hauteur de 168 millions de dollars pour l'ensemble de l'exercice 2025.
- Le résultat opérationnel s'est élevé à 1 007 millions de dollars, en hausse de 59 %, avec une marge opérationnelle de 46,0 %, reflétant une surperformance et une composition d'activités favorable.

Segment Produits grand public (Consumer Products)

- Les revenus ont diminué de 4 %, un résultat supérieur aux attentes, les changements dans le calendrier des commandes des détaillants ayant influé sur les résultats de l'exercice.
- Les faits saillants comprennent la croissance de PEPPA PIG, HASBRO GAMING, TRANSFORMERS, Marvel et Beyblade.
- La perte d'exploitation de 943 millions de dollars inclut une dépréciation non monétaire du goodwill enregistrée au deuxième trimestre de 2025.
- Le résultat opérationnel ajusté s'est établi à 113 millions de dollars, en baisse de 26 % par rapport à l'exercice précédent, en raison de la diminution des revenus et des coûts liés aux droits de douane.

Segment Divertissement (Entertainment)

- La baisse des revenus de 4 % s'explique par le recul des revenus numériques et publicitaires.
- La marge opérationnelle s'est établie à 0,5 %; la marge opérationnelle ajustée, à 51,4 %, en baisse par rapport à l'exercice précédent en raison de la diminution des revenus.

Veillez consulter les tableaux financiers joints au présent communiqué de presse pour un rapprochement des mesures financières conformes aux PCGR et des mesures financières non conformes aux PCGR.

Faits saillants du quatrième trimestre de 2025

- Les revenus de Hasbro ont augmenté de 31 % par rapport à l'exercice précédent, la croissance des segments Wizards of the Coast et jeux numériques (+86 %) ainsi que Produits de consommation (+7 %) ayant partiellement compensé la baisse du segment Divertissement (-5 %).
- Le résultat opérationnel s'est établi à 298 millions de dollars (+238 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent), avec une marge opérationnelle de 20,6 %.
- Le résultat opérationnel ajusté s'est établi à 315 millions de dollars (+202 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent), avec une marge opérationnelle de 21,8 %, soit une amélioration d'environ 12 points par rapport à l'exercice précédent.
- Le résultat net s'est établi à 1,41 \$ par action diluée; le résultat net ajusté a atteint 1,51 \$ par action diluée, bénéficiant d'une composition d'activités favorable et d'une rentabilité accrue.

Perspectives de la société pour 2026

Pour l'ensemble de l'exercice, la Société prévoit :

- Une hausse du chiffre d'affaires total de Hasbro de 3 % à 5 % à taux de change constants.
- Une marge d'exploitation ajustée comprise entre 24 % et 25 %.
- Un EBITDA ajusté compris entre 1,40 milliard et 1,45 milliard de dollars.

Priorités d'allocation du capital pour 2026 :

- Investir dans les activités principales.
- Retourner des liquidités aux actionnaires au moyen de dividendes et de rachats d'actions. Le conseil d'administration a autorisé un nouveau programme de rachat d'actions pouvant atteindre 1,0 milliard de dollars, remplaçant l'autorisation précédente de la Société accordée en 2018.
- Poursuivre la réduction de la dette.

Annonce de dividende

Le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel en espèces de 0,70 \$ par action ordinaire, payable le 4 mars 2026 aux actionnaires inscrits à la clôture des registres le 18 février 2026.

Diffusion de la conférence en ligne

Hasbro diffusera sa conférence en ligne sur les résultats du quatrième trimestre et l'année 2025 à 8 h 30 (heure de l'Est) aujourd'hui. Pour écouter la diffusion et consulter la présentation, visitez <https://investor.hasbro.com>. L'enregistrement sera disponible environ deux heures après la fin de l'appel.

À propos de Hasbro

Hasbro est un leader mondial dans les domaines du jeu, de la propriété intellectuelle et du jouet, animé par une mission claire : Créer de la joie et des liens par la magie du jeu. Forte de 165 ans d'expertise, l'entreprise propose des expériences de jeu novatrices qui touchent chaque année plus d'un milliard de fans partout dans le monde, grâce à des jeux physiques et numériques, des jeux vidéo, des jouets, des produits de consommation sous licence, des expériences de divertissement sur site, ainsi que le cinéma, la télévision et bien plus encore.

Avec son approche centrée sur ses franchises, Hasbro exploite pleinement le potentiel de ses propriétés intellectuelles, qu'il s'agisse de MAGIC: THE GATHERING, DUNGEONS & DRAGONS, MONOPOLY, HASBRO GAMES, NERF, TRANSFORMERS, PLAY-DOH et PEPPA PIG, auxquelles s'ajoutent de prestigieuses marques partenaires. Soutenue par un portefeuille de milliers de marques iconiques et un vaste réseau de partenaires et studios filiales, Hasbro rejoint ses fans partout où ils se trouvent, de la table de jeu jusqu'aux écrans.

Depuis plus de dix ans, Hasbro est régulièrement saluée pour son engagement citoyen exemplaire. L'entreprise a notamment été distinguée parmi les 100 Best Corporate Citizens par 3BL Media, désignée Industry Leader 2025 par JUST Capital, classée parmi les 50 Most Community-Minded Companies aux États-Unis par The Civic 50, et reconnue comme Brand that Matters par Fast Company. Pour découvrir l'univers Hasbro, rendez-vous sur <https://corporate.hasbro.com> ou suivez @Hasbro sur LinkedIn.

Déclaration de mise en garde relative aux informations prospectives

Certaines déclarations figurant dans le présent communiqué contiennent des « informations prospectives au sens du Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Ces déclarations, qui peuvent être identifiées par l'utilisation de termes ou d'expressions évoquant l'avenir, portent notamment sur : nos stratégies et plans d'entreprise; nos produits, activités de jeu et de divertissement; les économies de coûts anticipées; les remboursements de dette prévus; l'impact attendu des tarifs douaniers; les avantages anticipés et les effets potentiels du transfert de nos opérations du Rhode Island vers Boston (Massachusetts); l'incidence prévue des nouvelles normes comptables; nos objectifs financiers; et nos attentes concernant la performance future de l'entreprise. Nos actions ou résultats réels peuvent différer sensiblement de ceux anticipés dans ces déclarations prospectives, en raison de risques et d'incertitudes connus ou inconnus.

Les facteurs susceptibles d'entraîner de telles différences incluent, sans s'y limiter :

- notre capacité à mettre en œuvre et à exécuter avec succès notre stratégie d'entreprise *Playing to Win*;
- notre capacité à rester compétitifs dans le secteur du jeu et à développer davantage nos activités et partenariats dans les domaines du jeu numérique, des licences et des produits grand public;
- les risques liés à l'imposition, à la menace ou à l'incertitude de tarifs douaniers, y compris l'impact de tarifs réciproques ou de représailles sur les marchés où nous opérons, lesquels pourraient accroître nos coûts de production et nos autres coûts d'exploitation, entraîner une hausse des prix de nos produits, affecter les dépenses de consommation, réduire nos revenus, provoquer des retards ou des diminutions de commandes de la part de nos clients, occasionner des dépréciations du goodwill, réduire nos bénéfices et, de manière générale, avoir un effet négatif sur notre activité;
- les risques associés à nos opérations internationales, tels que : l'imposition ou la menace de tarifs douaniers; les conflits dans les territoires où nous opérons ou qui affectent nos zones d'activité; les conversions et fluctuations de devises; les quotas; les retards ou difficultés d'expédition; les taxes d'ajustement aux frontières ou autres mesures protectionnistes; ainsi que d'autres défis propres aux territoires dans lesquels nous exerçons nos activités;
- les risques liés aux conditions politiques, économiques et sanitaires, ou aux changements réglementaires dans les marchés où nous, nos clients, partenaires, licenciés, fournisseurs et fabricants opérons — tels que l'inflation, les variations des taux d'intérêt, les tarifs douaniers, la hausse des prix des matières premières, les grèves, les coûts de main-d'œuvre ou de transport, ou les épidémies et maladies —, dont la survenance pourrait provoquer des ralentissements, retards ou pénuries dans la production ou la livraison des produits, une augmentation des coûts, une baisse du pouvoir d'achat ou du revenu disponible, ainsi que des pertes et retards de revenus et de bénéfices.
- les conditions économiques mondiales et régionales incertaines et imprévisibles qui affectent un ou plusieurs des marchés où nous commercialisons nos produits, pouvant avoir un impact négatif sur nos clients et consommateurs, entraîner une baisse de l'emploi, du revenu disponible des ménages, des stocks et des dépenses des détaillants, y compris une réduction des achats de nos produits;
- notre capacité à transformer notre entreprise et nos compétences pour répondre à l'évolution du paysage mondial de la consommation, notamment en raison des changements démographiques touchant nos produits et des progrès technologiques émergents, tels que l'intégration de

l'intelligence artificielle dans le développement de nos produits, nos stratégies marketing et nos interactions avec les consommateurs, ainsi que les risques associés — préoccupations éthiques, évolution des normes réglementaires, défis de mise en œuvre et dépendance à l'égard de tiers dans l'utilisation de ces technologies;

- notre capacité à concevoir, développer, fabriquer et expédier nos produits dans des délais compétitifs, de manière rentable et efficace;
- la concentration de notre clientèle, qui peut accroître l'impact négatif sur notre activité en cas de difficultés rencontrées par l'un de nos clients ou de modification de ses habitudes d'achat ou de vente;
- notre dépendance à l'égard de partenaires tiers, notamment des partenaires commerciaux, fabricants, distributeurs, studios, producteurs de contenu, concédants et titulaires de licences, ainsi que des sous-traitants, ce qui crée une dépendance opérationnelle accrue et une perte partielle de contrôle.
- les risques liés à la forte concentration de la fabrication de nombreux produits en République populaire de Chine, notamment ceux associés à l'augmentation des tarifs douaniers imposés sur le commerce entre la Chine et les États-Unis, ainsi que notre capacité à diversifier efficacement nos sources d'approvisionnement afin de réduire notre dépendance vis-à-vis de la Chine;
- le succès de nos marques partenaires clés, y compris notre capacité à sécuriser, maintenir et prolonger les accords avec nos partenaires majeurs, ou le risque de retards, de coûts accrus ou de difficultés liés aux projets numériques ou aux initiatives médiatiques que nous menons ou que mènent nos partenaires;
- notre capacité à attirer et à retenir des employés talentueux et diversifiés;
- les risques qui pourraient affecter notre activité en raison de la perte de compétences, de savoir-faire ou d'expertise, ainsi que de l'incertitude entourant la poursuite de l'emploi de collaborateurs clés, notamment à la suite des réductions d'effectifs récentes et du projet de transfert de nos opérations du Rhode Island vers Boston (Massachusetts);
- notre capacité à concrétiser les bénéfices des initiatives visant à réduire les coûts, accroître l'efficacité et/ou améliorer les revenus et le résultat d'exploitation;
- les risques liés à la dépréciation ou à la radiation d'actifs concernant des entreprises, produits ou contenus que nous acquérons et/ou produisons.
- le risque que les acquisitions, cessions ou autres investissements que nous réalisons ne produisent pas les bénéfices escomptés, ou que la réalisation de ces bénéfices soit sensiblement retardée ou réduite;
- notre capacité à protéger nos actifs et notre propriété intellectuelle, notamment en cas d'atteinte, de vol, de détournement, de cyberattaques ou d'autres actes compromettant l'intégrité de nos actifs ou de nos droits de propriété intellectuelle;
- les fluctuations de notre activité liées à la saisonnalité;
- le risque de rappels de produits ou de poursuites pour responsabilité du fait des produits, ainsi que les coûts associés aux réglementations sur la sécurité des produits;
- l'impact des décisions judiciaires ou arbitrales, ou des accords transactionnels;
- la faillite ou l'échec d'un ou de plusieurs de nos détaillants, licenciés ou autres partenaires importants;
- ainsi que d'autres risques et incertitudes susceptibles d'être détaillés dans nos communications publiques et nos dépôts auprès de la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC).

Les déclarations contenues dans le présent document reposent sur nos convictions et attentes actuelles. Nous n'assumons aucune obligation de modifier ou de réviser les informations prospectives contenues

dans ce communiqué de presse, ni de les mettre à jour afin de refléter des événements ou circonstances survenus postérieurement à la date du présent communiqué.

Mesures financières non conformes aux PCGR

Les tableaux financiers joints au présent communiqué comprennent des mesures financières non conformes aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis (non-PCGR), telles que définies par la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC). Ces mesures incluent notamment le résultat d'exploitation ajusté (Adjusted operating profit), la marge d'exploitation ajustée (Adjusted operating margin), le bénéfice net ajusté (Adjusted net earnings) et le bénéfice net ajusté par action diluée (Adjusted net earnings per diluted share). Elles excluent, le cas échéant, l'amortissement des actifs incorporels acquis, les initiatives de transformation stratégique, les coûts de restructuration et d'indemnités de départ, les pertes liées à la cession d'activités, les coûts associés à la cession des activités eOne Film and TV, les dépréciations non monétaires du goodwill ainsi que toute perte nette liée à l'investissement dans Discovery. Le présent communiqué inclut également les mesures non conformes aux PCGR suivantes : EBITDA et EBITDA ajusté (Adjusted EBITDA). L'EBITDA représente le bénéfice net attribuable à Hasbro, Inc., hors charges d'intérêts, impôt sur le résultat, bénéfice net attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle, ainsi que l'amortissement et la dépréciation des actifs incorporels. L'EBITDA ajusté exclut en outre les initiatives de transformation stratégique, les coûts de restructuration et d'indemnités de départ, les pertes liées à la cession d'activités, les coûts associés à la cession des activités eOne Film and TV, les dépréciations non monétaires du goodwill, toute perte nette liée à l'investissement dans Discovery ainsi que l'impact des rémunérations en actions. Conformément aux exigences de la SEC, des tableaux de rapprochement entre ces mesures et les mesures conformes aux PCGR les plus directement comparables sont présentés dans les annexes du présent communiqué. La direction estime que le bénéfice net ajusté, le bénéfice net ajusté par action diluée, le résultat d'exploitation ajusté et la marge d'exploitation ajustée offrent aux investisseurs une meilleure compréhension de la performance sous-jacente de l'entreprise, hors événements inhabituels. La direction considère également que l'EBITDA et l'EBITDA ajusté constituent des indicateurs pertinents pour évaluer la performance opérationnelle de l'entreprise, car ils reflètent les ressources disponibles pour des opportunités stratégiques — notamment pour investir dans l'activité, renforcer le bilan et réaliser des acquisitions stratégiques. L'entreprise n'est pas en mesure d'établir un rapprochement prévisionnel pour la marge d'exploitation ajustée et l'EBITDA ajusté, car elle ne peut prévoir avec certitude le calendrier ni le montant d'éléments ponctuels, tels que les charges liées à son programme de réduction des coûts, susceptibles d'avoir un impact sur les résultats conformes aux PCGR. Le taux de change constant constitue également une mesure non conforme aux PCGR. L'impact des variations des taux de change utilisés pour la conversion des états financiers consolidés est déterminé en traduisant les revenus des périodes courantes ou futures aux taux de change des périodes précédentes, puis en comparant ce montant aux revenus déclarés de la période antérieure. L'entreprise estime que la présentation de l'impact des fluctuations de change, indépendantes de sa volonté, aide les investisseurs à mieux comprendre la performance économique réelle de l'entreprise. Ces mesures non conformes aux PCGR doivent être considérées en complément, et non comme un substitut ou une mesure supérieure, au bénéfice net ou à toute autre mesure de performance financière préparée conformément aux PCGR, comme le décrivent plus en détail nos états financiers consolidés et nos documents déposés auprès de la SEC. Dans le présent document, le terme « PCGR désigne les principes comptables généralement reconnus aux États-Unis d'Amérique.

Investisseurs : Fred Wightman | Hasbro, Inc. | hasbro_investor_relations@hasbro.com

Médias : Abby Hodes | Hasbro, Inc. | communications@hasbro.com

###

HASBRO, INC.

CONDENSED CONSOLIDATED BALANCE SHEETS ⁽¹⁾

(Unaudited)

(Millions of Dollars)

	<u>December 28, 2025</u>	<u>December 29, 2024</u>
ASSETS		
Cash and cash equivalents	\$ 776.6	\$ 695.0
Short-term investments	105.4	—
Accounts receivable, net	1,059.8	919.8
Inventories	259.8	274.2
Prepaid expenses and other current assets	382.1	353.5
Total current assets	<u>2,583.7</u>	<u>2,242.5</u>
Property, plant and equipment, net	247.8	302.6
Goodwill	1,256.7	2,278.2
Other intangible assets, net	456.7	518.4
Other assets	1,007.1	998.6
Total assets	<u>\$ 5,552.0</u>	<u>\$ 6,340.3</u>
LIABILITIES, NONCONTROLLING INTERESTS AND SHAREHOLDERS' EQUITY		
Current portion of long-term debt	\$ 497.0	\$ —
Accounts payable	335.4	341.5
Accrued liabilities	1,038.7	1,059.8
Total current liabilities	<u>1,871.1</u>	<u>1,401.3</u>
Long-term debt	2,767.9	3,380.8
Other liabilities	347.5	373.2
Total liabilities	<u>4,986.5</u>	<u>5,155.3</u>
Total shareholders' equity	565.5	1,185.0
Total liabilities, noncontrolling interests and shareholders' equity	<u>\$ 5,552.0</u>	<u>\$ 6,340.3</u>

⁽¹⁾ Amounts may not sum due to rounding

HASBRO, INC.

CONSOLIDATED STATEMENTS OF OPERATIONS ⁽¹⁾

(Unaudited)

(Millions of Dollars and Shares, Except Per Share Data)

	Three Months Ended				Year Ended			
	December 28, 2025		December 29, 2024		December 28, 2025		December 29, 2024	
	Amount	% of Net Revenues	Amount	% of Net Revenues	Amount	% of Net Revenues	Amount	% of Net Revenues
Net revenues	\$ 1,445.9	100.0%	\$ 1,101.6	100.0%	\$ 4,701.3	100.0%	\$ 4,135.5	100.0%
Costs and expenses								
Cost of sales	452.1	31.3%	358.7	32.6%	1,296.2	27.6%	1,179.5	28.5%
Program cost amortization	14.8	1.0%	24.8	2.3%	35.8	0.8%	49.3	1.2%
Royalties	113.1	7.8%	80.0	7.3%	368.9	7.8%	284.2	6.9%
Product development	130.0	9.0%	81.9	7.4%	385.6	8.2%	294.1	7.1%
Advertising	89.6	6.2%	105.7	9.6%	316.9	6.7%	319.5	7.7%
Amortization of intangible assets	14.6	1.0%	17.1	1.6%	66.0	1.4%	68.3	1.7%
Impairment of goodwill	—	0.0%	—	0.0%	1,021.9	21.7%	—	0.0%
Loss on disposal of business	—	0.0%	13.0	1.2%	25.0	0.5%	37.4	0.9%
Selling, distribution and administration	334.2	23.1%	360.6	32.7%	1,173.9	25.0%	1,213.2	29.3%
Total costs and expenses	1,148.4	79.4%	1,041.8	94.6%	4,690.2	99.8%	3,445.5	83.3%
Operating profit	297.5	20.6%	59.8	5.4%	11.1	0.2%	690.0	16.7%
Non-operating (income) expense								
Interest expense	40.4	2.8%	43.5	3.9%	163.4	3.5%	171.2	4.1%
Interest income	(8.0)	-0.6%	(11.3)	-1.0%	(28.6)	-0.6%	(47.3)	-1.1%
Other (income) expense, net	(5.8)	-0.4%	84.8	7.7%	(21.7)	-0.5%	69.1	1.7%
Total non-operating expense, net	26.6	1.8%	117.0	10.6%	113.1	2.4%	193.0	4.7%
Earnings (loss) before income taxes	270.9	18.7%	(57.2)	-5.2%	(102.0)	-2.2%	497.0	12.0%
Income tax expense (benefit)	67.8	4.7%	(30.7)	-2.8%	216.2	4.6%	102.6	2.5%
Net earnings (loss)	203.1	14.0%	(26.5)	-2.4%	(318.2)	-6.8%	394.4	9.5%
Net earnings attributable to noncontrolling interests	1.5	0.1%	7.8	0.7%	4.2	0.1%	8.8	0.2%
Net earnings (loss) attributable to Hasbro, Inc.	\$ 201.6	13.9%	\$ (34.3)	-3.1%	\$ (322.4)	-6.9%	\$ 385.6	9.3%
Net earnings (loss) per common share:								
Basic	\$ 1.44		\$ (0.25)		\$ (2.30)		\$ 2.77	
Diluted	\$ 1.41		\$ (0.25)		\$ (2.30)		\$ 2.75	

Cash dividends declared per common share	\$	0.70	\$	0.70	\$	2.80	\$	2.10
Weighted Average Number of Shares								
Basic		140.5		139.6		140.2		139.4
Diluted		142.6		139.6		140.2		140.3

⁽¹⁾ Amounts may not sum due to rounding

HASBRO, INC.

CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS ⁽¹⁾

(Unaudited)

(Millions of Dollars)

	Year Ended	
	December 28, 2025	December 29, 2024
Cash flows from operating activities:		
Net (loss) earnings	\$ (318.2)	\$ 394.4
Impairment of goodwill	1,021.9	—
Loss on disposal of business	25.0	37.4
Other non-cash adjustments	484.8	356.1
Changes in operating assets and liabilities	(320.3)	59.5
Net cash provided by operating activities	<u>893.2</u>	<u>847.4</u>
Cash flows from investing activities:		
Additions to property, plant and equipment	(63.3)	(87.2)
Additions to software development	(135.0)	(110.3)
Net settlement from sale of business	—	(12.0)
Purchase of investments	(105.4)	(571.0)
Maturity of investments	—	583.0
Other	19.3	(6.2)
Net cash utilized by investing activities	<u>(284.4)</u>	<u>(203.7)</u>
Cash flows from financing activities:		
Proceeds from long-term debt	—	498.6
Repayments of borrowings	(118.2)	(581.3)
Stock-based compensation transactions	9.6	7.6
Dividends paid	(392.5)	(389.9)
Payments related to tax withholding for share-based compensation	(23.7)	(14.4)
Payments of financing costs	—	(5.3)
Other	(6.5)	(12.8)
Net cash utilized by financing activities	<u>(531.3)</u>	<u>(497.5)</u>
Effect of exchange rate changes on cash	4.1	3.4
Net increase in cash, cash equivalents and restricted cash	81.6	149.6
Cash, cash equivalents and restricted cash, beginning of year	695.0	545.4
Cash, cash equivalents and restricted cash, end of year	<u>\$ 776.6</u>	<u>\$ 695.0</u>

⁽¹⁾ Amounts may not sum due to rounding

HASBRO, INC.

SEGMENT RESULTS - AS REPORTED AND AS ADJUSTED ⁽¹⁾

(Unaudited)

(Millions of Dollars)

Operating Results	Three Months Ended December 28, 2025			Three Months Ended December 29, 2024			% Change
	As Reported	Non-GAAP Adjustments	Adjusted	As Reported	Non-GAAP Adjustments	Adjusted	
<u>Total company results</u>							
External net revenues	\$ 1,445.9	\$ —	\$ 1,445.9	\$ 1,101.6	\$ —	\$ 1,101.6	31%
Operating profit	297.5	17.3	314.8	59.8	52.9	112.7	>100%
Operating margin	20.6%	1.2%	21.8%	5.4%	4.8%	10.2%	
<u>Segment results</u>							
<u>Wizards of the Coast and Digital Gaming:</u>							
External net revenues	\$ 630.4	\$ —	\$ 630.4	\$ 339.0	\$ —	\$ 339.0	86%
Operating profit	283.5	—	283.5	80.9	—	80.9	>100%
Operating margin	45.0%	—	45.0%	23.9%	—	23.9%	
<u>Consumer Products:</u>							
External net revenues	\$ 800.0	\$ —	\$ 800.0	\$ 746.3	\$ —	\$ 746.3	7%
Operating profit	50.8	2.8	53.6	50.5	9.1	59.6	-10%
Operating margin	6.4%	0.4%	6.7%	6.8%	1.2%	8.0%	
<u>Entertainment:</u>							
External net revenues	\$ 15.5	\$ —	\$ 15.5	\$ 16.3	\$ —	\$ 16.3	-5%
Operating profit (loss)	(2.2)	2.9	0.7	(16.2)	16.4	0.2	>100%
Operating margin	-14.2%	18.7%	4.5%	-99.4%	>100%	1.2%	
<u>Corporate and Other:</u>							
Operating loss	\$ (34.6)	\$ 11.6	\$ (23.0)	\$ (55.4)	\$ 27.4	\$ (28.0)	18%

⁽¹⁾ Amounts may not sum due to rounding

	Three Months Ended		
	December 28, 2025	December 29, 2024	% Change
<u>Wizards of the Coast and Digital Gaming net revenues by category</u>			
Tabletop Gaming	\$ 494.7	\$ 207.0	139%
Digital and Licensed Gaming	135.7	132.0	3%
Net revenues	<u>\$ 630.4</u>	<u>\$ 339.0</u>	

	Three Months Ended		
	December 28, 2025	December 29, 2024	% Change
<u>Consumer Products net revenues by major geographic region</u>			
North America	\$ 471.3	\$ 421.0	12%
Europe	204.2	177.9	15%
Asia Pacific	70.8	93.4	-24%
Latin America	53.7	54.0	-1%
Net revenues	<u>\$ 800.0</u>	<u>\$ 746.3</u>	

	Three Months Ended		
	December 28, 2025	December 29, 2024	% Change
<u>Entertainment net revenues by category</u>			
Family Brands	\$ 13.1	\$ 13.1	0%
Film and TV	2.4	3.2	-25%
Net revenues	<u>\$ 15.5</u>	<u>\$ 16.3</u>	

	Three Months Ended		
	December 28, 2025	December 29, 2024	% Change
<u>Supplementary Hasbro Gaming information:</u>			
MAGIC: THE GATHERING	\$ 502.4	\$ 208.4	141%
Hasbro Total Gaming ⁽¹⁾	\$ 867.8	\$ 542.5	60%

⁽¹⁾ Hasbro Total Gaming includes all gaming revenue, most notably DUNGEONS & DRAGONS, MAGIC: THE GATHERING and Hasbro Gaming.

	Year Ended December 28, 2025			Year Ended December 29, 2024			% Change
	As Reported	Non-GAAP Adjustments	Adjusted	As Reported	Non-GAAP Adjustments	Adjusted	
Operating Results ⁽¹⁾							
Total company results							
External net revenues	\$ 4,701.3	\$ —	\$ 4,701.3	\$ 4,135.5	\$ —	\$ 4,135.5	14%
Operating profit	11.1	1,128.9	1,140.0	690.0	148.8	838.8	36%
Operating margin	0.2%	24.0%	24.2%	16.7%	3.6%	20.3%	
Segment results							
<u>Wizards of the Coast and Digital Gaming:</u>							
External net revenues	\$ 2,186.9	\$ —	\$ 2,186.9	\$ 1,511.3	\$ —	\$ 1,511.3	45%
Operating profit	1,006.8	—	1,006.8	632.0	—	632.0	59%
Operating margin	46.0%	—	46.0%	41.8%	—	41.8%	
<u>Consumer Products:</u>							
External net revenues	\$ 2,437.6	\$ —	\$ 2,437.6	\$ 2,543.9	\$ —	\$ 2,543.9	-4%
Operating (loss) profit	(942.6)	1,055.3	112.7	115.3	36.3	151.6	-26%
Operating margin	-38.7%	43.3%	4.6%	4.5%	1.4%	6.0%	
<u>Entertainment:</u>							
External net revenues	\$ 76.8	\$ —	\$ 76.8	\$ 80.3	\$ —	\$ 80.3	-4%
Operating profit (loss)	0.4	39.1	39.5	(1.6)	50.9	49.3	-20%
Operating margin	0.5%	50.9%	51.4%	-2.0%	63.4%	61.4%	

Corporate and Other:

Operating (loss) profit	\$	(53.5)	\$	34.5	\$	(19.0)	\$	(55.7)	\$	61.6	\$	5.9	>-100%
-------------------------	----	--------	----	------	----	--------	----	--------	----	------	----	-----	--------

⁽¹⁾ Amounts may not sum due to rounding

	Year Ended		
	December 28, 2025	December 29, 2024	% Change
Wizards of the Coast and Digital Gaming net revenues by category			
Tabletop Gaming	\$ 1,686.6	\$ 1,039.6	62%
Digital and Licensed Gaming	500.3	471.7	6%
Net revenues	<u>\$ 2,186.9</u>	<u>\$ 1,511.3</u>	

	Year Ended		
	December 28, 2025	December 29, 2024	% Change
Consumer Products net revenues by major geographic region			
North America	\$ 1,421.7	\$ 1,493.0	-5%
Europe	566.0	519.7	9%
Asia Pacific	249.4	286.7	-13%
Latin America	200.5	244.5	-18%
Net revenues	<u>\$ 2,437.6</u>	<u>\$ 2,543.9</u>	

	Year Ended		
	December 28, 2025	December 29, 2024	% Change
Entertainment net revenues by category			
Family Brands	\$ 66.7	\$ 73.7	-9%
Film and TV	10.1	6.6	53%
Net revenues	<u>\$ 76.8</u>	<u>\$ 80.3</u>	

	Year Ended		
	December 28, 2025	December 29, 2024	% Change
Supplementary Hasbro Gaming Information:			
MAGIC: THE GATHERING	\$ 1,720.1	\$ 1,078.6	59%
Hasbro Total Gaming ⁽¹⁾	\$ 2,788.2	\$ 2,092.1	33%

⁽¹⁾ Hasbro Total Gaming includes all gaming revenue, most notably DUNGEONS & DRAGONS, MAGIC: THE GATHERING and Hasbro Gaming.

HASBRO, INC.

SUPPLEMENTAL FINANCIAL DATA

RECONCILIATION OF NON-GAAP FINANCIAL MEASURES

(Unaudited)

(Millions of Dollars)

	Three Months Ended		Year Ended	
	December 28, 2025	December 29, 2024	December 28, 2025	December 29, 2024
Reconciliation of EBITDA and Adjusted EBITDA⁽¹⁾				
Net earnings (loss) attributable to Hasbro, Inc.	\$ 201.6	\$ (34.3)	\$ (322.4)	\$ 385.6
Interest expense	40.4	43.5	163.4	171.2
Income tax expense (benefit)	67.8	(30.7)	216.2	102.6
Net earnings attributable to noncontrolling interests	1.5	7.8	4.2	8.8
Depreciation	13.8	20.7	69.5	94.7
Amortization of intangibles	14.6	17.1	66.0	68.3
EBITDA	<u>\$ 339.7</u>	<u>\$ 24.1</u>	<u>\$ 196.9</u>	<u>\$ 831.2</u>
Stock compensation	\$ 25.0	\$ 22.1	\$ 78.9	\$ 49.0
Strategic transformation initiatives ⁽²⁾	7.7	9.8	23.9	28.3
Restructuring and severance costs ⁽³⁾	(0.2)	14.4	9.3	22.2
Loss on disposal of business ⁽⁴⁾	—	13.0	25.0	37.4
eOne Film and TV business divestiture related costs ⁽⁵⁾	—	3.2	5.6	11.1
Impairment of goodwill ⁽⁶⁾	—	—	1,021.9	—
Net loss on Discovery investment ⁽⁷⁾	—	78.2	—	78.2
Adjusted EBITDA	<u>\$ 372.2</u>	<u>\$ 164.8</u>	<u>\$ 1,361.5</u>	<u>\$ 1,057.4</u>

⁽¹⁾ Amounts may not sum due to rounding

⁽²⁾ Strategic transformation initiatives costs represent non-recurring expenses for strategic projects with anticipated long-term benefits to support the organization in identifying, realizing and capturing savings to create efficiencies and improve business processes and operations.

⁽³⁾ Restructuring and severance costs associated with cost-savings initiatives across the Company.

⁽⁴⁾ Loss on disposal of a business related to the sale of the eOne Film and TV business executed on December 27, 2023. The costs are included in Loss on Disposal of Business within the Entertainment segment.

⁽⁵⁾ eOne Film and TV business divestiture related costs as a result of the sale of the eOne Film and TV business and certain retained liabilities.

⁽⁶⁾ During Q2 2025, Hasbro recorded a non-cash goodwill impairment charge of \$1,021.9 million in the Consumer Products segment, following completion of an interim quantitative assessment of goodwill triggered by the implementation of tariffs.

⁽⁷⁾ Net loss on Discovery investment represents non-cash charges incurred within Corporate and Other related to the impairment of the Discovery JV investment.

HASBRO, INC.

NON-GAAP RECONCILIATION

(Unaudited)

(Millions of Dollars)

	Three Months Ended		Year Ended	
	December 28, 2025	December 29, 2024	December 28, 2025	December 29, 2024
Reconciliation of Adjusted Operating Profit⁽¹⁾				
Operating profit (loss)	\$ 297.5	\$ 59.8	\$ 11.1	\$ 690.0
Wizards of the Coast and Digital Gaming	283.5	80.9	1,006.8	632.0
Consumer Products	50.8	50.5	(942.6)	115.3
Entertainment	(2.2)	(16.2)	0.4	(1.6)
Corporate and Other	(34.6)	(55.4)	(53.5)	(55.7)
Non-GAAP adjustments	\$ 17.3	\$ 52.9	\$ 1,128.9	\$ 148.8
Consumer Products	2.8	9.1	1,055.3	36.3
Entertainment	2.9	16.4	39.1	50.9
Corporate and Other	11.6	27.4	34.5	61.6
Adjusted operating profit (loss)	\$ 314.8	\$ 112.7	\$ 1,140.0	\$ 838.8
Wizards of the Coast and Digital Gaming	283.5	80.9	1,006.8	632.0
Consumer Products	53.6	59.6	112.7	151.6
Entertainment	0.7	0.2	39.5	49.3
Corporate and Other	(23.0)	(28.0)	(19.0)	5.9
Non-GAAP Adjustments include the following:				
Acquired intangible amortization ⁽²⁾	\$ 9.8	\$ 12.5	\$ 47.4	\$ 49.8
Strategic transformation initiatives ⁽³⁾	7.7	9.8	23.9	28.3
Restructuring and severance costs ⁽⁴⁾	(0.2)	14.4	9.3	22.2
Loss on disposal of business ⁽⁵⁾	—	13.0	25.0	37.4
eOne Film and TV business divestiture related costs ⁽⁶⁾	—	3.2	1.4	11.1
Impairment of goodwill ⁽⁷⁾	—	—	1,021.9	—
	\$ 17.3	\$ 52.9	\$ 1,128.9	\$ 148.8

⁽¹⁾ Amounts may not sum due to rounding

⁽²⁾ Represents intangible amortization costs related to the intangible assets acquired in the eOne acquisition. The Company has allocated certain of these intangible amortization costs between the Consumer Products and Entertainment segments, to match the revenue generated from such intangible assets. While amortization of acquired intangibles is being excluded from the related GAAP financial measure, the revenue of the acquired company is reflected within the Company's operating results to which these assets contribute.

⁽³⁾ Strategic transformation initiatives costs represent non-recurring expenses for strategic projects with anticipated long-term benefits to support the organization in identifying, realizing and capturing savings to create efficiencies and improve business processes and operations.

⁽⁴⁾ Restructuring and severance costs associated with cost-savings initiatives across the Company.

⁽⁵⁾ Loss on disposal of a business related to the sale of the eOne Film and TV business executed on December 27, 2023. The costs are included in Loss on Disposal of Business within the Entertainment segment.

⁽⁶⁾ eOne Film and TV business divestiture related costs as a result of the sale of the eOne Film and TV business and certain retained liabilities.

⁽⁷⁾ During Q2 2025, Hasbro recorded a non-cash goodwill impairment charge of \$1,021.9 million in the Consumer Products segment, following completion of an interim quantitative assessment of goodwill triggered by the implementation of tariffs.

HASBRO, INC.

NON-GAAP RECONCILIATION

(Unaudited)

(Millions of Dollars and Shares, Except Per Share Data)

Reconciliation of Net Earnings and Earnings per Share⁽¹⁾

<i>(all adjustments reported after-tax)</i>	Three Months Ended			
	December 28, 2025	Diluted Per Share Amount	December 29, 2024	Diluted Per Share Amount
Net earnings (loss) attributable to Hasbro, Inc.	\$ 201.6	\$ 1.41	\$ (34.3)	\$ (0.25)
Acquired intangible amortization ⁽²⁾	7.4	0.05	9.4	0.07
Strategic transformation initiatives ⁽³⁾	5.9	0.04	7.5	0.05
Restructuring and severance costs ⁽⁴⁾	(0.1)	—	11.0	0.08
Loss on disposal of business ⁽⁵⁾	—	—	8.5	0.06
eOne Film and TV divestiture related costs ⁽⁶⁾	—	—	2.4	0.02
Impairment of goodwill ⁽⁷⁾	—	—	—	—
Net loss on Discovery investment ⁽⁸⁾	—	—	59.8	0.43
Net earnings attributable to Hasbro, Inc. as adjusted	\$ 214.8	\$ 1.51	\$ 64.3	\$ 0.46

<i>(all adjustments reported after-tax)</i>	Year Ended			
	December 28, 2025	Diluted Per Share Amount	December 29, 2024	Diluted Per Share Amount
Net (loss) earnings attributable to Hasbro, Inc.	\$ (322.4)	\$ (2.30)	\$ 385.6	\$ 2.75
Acquired intangible amortization ⁽²⁾	35.6	0.25	37.4	0.27
Strategic transformation initiatives ⁽³⁾	18.3	0.13	21.6	0.15
Restructuring and severance costs ⁽⁴⁾	7.2	0.05	17.0	0.12
Loss on disposal of business ⁽⁵⁾	25.0	0.18	32.9	0.23
eOne Film and TV divestiture related costs ⁽⁶⁾	4.2	0.03	8.5	0.06
Impairment of goodwill ⁽⁷⁾	1,016.5	7.17	—	—
Net loss on Discovery investment ⁽⁸⁾	—	—	59.8	0.43
Net earnings attributable to Hasbro, Inc. as adjusted	\$ 784.4	\$ 5.54	\$ 562.8	\$ 4.01

⁽¹⁾ Amounts may not sum due to rounding

⁽²⁾ Represents intangible amortization costs related to the intangible assets acquired in the eOne acquisition. The Company has allocated certain of these intangible amortization costs between the Consumer Products and Entertainment segments, to match the revenue generated from such intangible assets. While amortization of acquired intangibles is being excluded from the related GAAP financial measure, the revenue of the acquired company is reflected within the Company's operating results to which these assets contribute.

⁽³⁾ Strategic transformation initiatives costs represent non-recurring expenses for strategic projects with anticipated long-term benefits to support the organization in identifying, realizing and capturing savings to create efficiencies and improve business processes and operations. These costs primarily consist of third party consulting of \$7.7 (\$5.9 after-tax) and \$23.9 (\$18.3 after-tax) for three months and year ended December 28, 2025, respectively, and \$9.8 (\$7.5 after-tax) and \$28.3 (\$21.6 after-tax) for the three months and year ended December 29, 2024, respectively.

⁽⁴⁾ Restructuring and severance costs of (\$0.2) ((\$0.1) after-tax) and \$9.3 (\$7.2 after-tax) for three months and year ended December 28, 2025, respectively, and \$14.4 (\$11.0 after-tax) and \$22.2 (\$17.0 after-tax) for the three months and year ended December 29, 2024, respectively, associated with cost-savings initiatives across the Company.

⁽⁵⁾ Loss on disposal of a business of \$25.0 (\$25.0 after-tax) for year ended December 28, 2025 and \$13.0 (\$8.5 after-tax) and \$37.4 (32.9 after-tax) for the three months and year ended December 29, 2024, respectively, related to the sale of the eOne Film and TV business executed on December 27, 2023. The costs are included in Loss on Disposal of Business within the Entertainment segment.

⁽⁶⁾ eOne Film and TV business divestiture related costs of \$5.6 (\$4.2 after-tax) for year ended December 28, 2025 and \$3.2 (\$2.4 after-tax) and \$11.1 (\$8.5 after-tax) for three months and year ended December 29, 2024, respectively, as a result of the sale of the eOne Film and TV business and certain retained liabilities.

⁽⁷⁾ Non-cash goodwill impairment tax impact of \$1,021.9 (\$1,016.5 after-tax) for the year ended December 28, 2025, in the Consumer Products segment, following completion of an interim quantitative assessment of goodwill triggered by the implementation of tariffs.

⁽⁸⁾ Impairment of the Company's Discovery JV investment of \$78.2 (\$59.8 after tax) for the three months and year ended December 29, 2024. This impairment charge is included in other (income) expense, net within Corporate and Other.